

Copel lleva 20 años vendiendo perfumes.

Además, asesora a clientes con ganas de tener un ingreso extra enseñándoles todo sobre la venta de perfumes.

MAKARENA ZAPATA R.

El emprendimiento y actual microempresa de Daniela Copel podría convertirse fácilmente en el sueño de cualquier mujer fanática de los buenos olores. Cuando cumplió 14 años su familia se mudó a Miami, Estados Unidos, y allí conoció un sinfín de marcas de perfumes que en vez de comprar para sí misma, empezó a capitalizar rápidamente.

"Iba todos los fines de semana a una feria de las pulgas para vender perfumes originales porque en Miami son baratísimos y se puede conseguir un muy buen margen con ellos. Entre lo que vendía y ahorrraba pude hasta comprarme un auto para mi cumpleaños número 15 y algunos años después regresamos a Chile".

Una vez acá Daniela entró a estudiar ingeniería comercial y en eso estuvo durante tres años hasta se dio cuenta que los perfumes le seguían llamando la atención como negocio. Así es que se metió a internet y retomó los contactos que tenía en Estados Unidos para comenzar a importarlos y venderlos entre



Daniela Copel vende fragancias originales al detalle y al por mayor

Armó su negocio de perfumes y ayuda a otros a emprender

amigos y familiares.

"Partía con una maletita llena de perfumes visitando a quien me contactara. Mi red empezó a crecer y después ya iba a bancos, oficinas y empresas hasta que una pura maleta me quedó chica. Así es que me compré una yegua de carga, contraté a un junior y juntos acarreamos hasta cinco maletas", remata.

-¿Y qué pasó después?

-Nació mi empresa Daniela Perfumes (<http://www.danielaperfumes.cl>) con la que llevo más de 20 años. Sin embargo,

otra de las cosas que comencaron a pedirme mis clientes fue asesoría para independizarse y también comenzar a vender perfumes 100% originales. Por eso, además de la venta al detalle, implementé la venta mayorista de un mínimo de tres unidades para elegir entre 500 tipos de perfumes.

-¿Como ventas por catálogo?

-Más o menos. Trabajo harto con dueñas de casa, cesantes o oficinistas que andan buscando un ingreso extra. Mi ayuda pasa por orientarlos sobre qué per-

mes deben comprar para que se vendan al tiro y con un buen margen de ganancia. Además, les enseño cómo vender un perfume, manejar esencias, qué es el PH, entre otros.

-¿Dónde se pueden contactar los interesados?

-Pueden ingresar a mi página web o llamar al 9-4345304. Los precios parten desde los \$6.500 por el perfume Cold de Benetton hasta los \$50.000 por el Poison, de Dior, que en el retail sobrepasan ampliamente esos precios. Todos vienen en formato de 100 ml.



En CentroPerfumes

Su oferta es con descuento de hasta 70%

M.Z.R.

"Quería comprarme un perfume Dolce & Gabbana, pero costaban muy caros. Así es que me puse a buscar opciones más económicas y en Estados Unidos encontré un montón de perfumes originales y a mucho mejor precio. Tanto así, que se me metió el bichito de los negocios y empecé a preguntarles a mis cercanos qué tipos de perfumes eran los más usados". Con esas palabras Alain Pederneras cuenta cómo partió con CentroPerfumes (<http://centroperfumes.cl>), un local que importa cerca de 350 fragancias originales para luego venderlas hasta con un 70% de descuento en comparación a los precios del retail.

"La gente podrá pensar que son imitaciones por lo conveniente, pero nada que ver. Lo que pasa es que en Estados Unidos hay tantos lanzamientos y variedades de perfumes que son todos muy baratos. Por ejemplo: Calvin Klein One \$19.500 los 200 ml; Hugo Boss Cantimplora \$25.900 los 100 ml, y el Sexy, de Carolina Herrera, a \$39.500 los 100 ml".

Berkhoff es representante de una marca de esencias de origen suizo.



Jorge Berkhoff y su empresa Scentis

Más de 300 tipos de esencias para elegir

M.Z.R.

Floral, maderoso, cítrico, frutal y polvoroso, entre otros, son algunos de los conceptos que distingue casi de memoria Roberto Berkhoff al momento de tomar y oler un perfume o una loción olorizada.

"Estudí química y farmacia y trabajé en una empresa que me mandó a estudiar a la escuela de perfumería y marketing de Ginebra, en Suiza. Allí aprendí todo sobre la

genealogía de los olores y a cómo memorizarlos para trabajar en el rubro de la creación de lociones y demases", cuenta.

Para Berkhoff todo iba viento en popa hasta que quedó cesante, pero antes de digerir la mala noticia recibió una mucho mejor. "Me contactó Luzi, una empresa suiza que comercializa esencias naturales y sintéticas y su interés pasaba en que yo me convirtiera en distribuidor en Chile. Así partió Scentis, una

microempresa que hoy vende más de 300 olores distintos", aclara.

-¿Quiénes son sus principales clientes?

-Atiendo todo lo que son empresas del aseo del hogar, perfumes y cuidado de la piel. Tenemos esencias de rosa, sándalo, pachulí, lavanda, limón, naranja, entre otras. Todas, en formatos de venta que parten desde los 250 gramos y para mayor información ingresar a <http://www.scentis.cl>